

Transformer son discours de cause en levier d'engagement

Formation du 2^e semestre 2026,
remplaçant la formation « Communication et collecte
développez les synergies au service de votre collecte »

Dans un contexte de concurrence accrue entre causes et d'exigence renforcée de transparence, savoir formuler un discours de cause clair, structuré et mobilisateur constitue un levier stratégique essentiel pour la performance de la collecte. Cette formation accompagne les participants pour analyser leur cause, structurer un argumentaire solide et maîtriser un pitch convaincant au service de la stratégie globale de développement des ressources

Objectif de la formation

- Analyser la cause comme un enjeu de société et humain
- Positionner l'organisation sur son territoire de cause et aligner les messages avec ses missions
- Structurer un argumentaire hiérarchisé et crédible
- Construire un pitch adapté à différents formats
- Intégrer preuves, données et indicateurs d'impact
- Évaluer et améliorer son argumentaire

Compétences et aptitudes

- Structuration d'un argumentaire aligné avec la mission
- Contribution à la cohérence de la stratégie de collecte
- Capacité d'évaluation et d'amélioration continue

Méthode pédagogique

- Apports structurants
- Ateliers pratiques
- Pitch individuel et feedback collectif

Modalités d'évaluation

Pitch évalué
Auto-évaluation



Retrouvez cette formation dans le bloc 1 du parcours certifiant

DURÉE

1 jour

De 9h30 à 18h

Soit 7h de formation

En présentiel : 14 personnes

Délai d'accès

Jusqu'à 7 jours avant la formation sous réserve de places disponibles et de l'accord de financement

LIEU & DATES

Paris

07 septembre 2026

23 septembre 2026

14 octobre 2026

TARIFS

Adhérents : 525€

Non adhérent : 630€

Etudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter

PREREQUIS

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Communication et collecte

développez les synergies au service de votre collecte

Formation du 1^e semestre 2026

Objectif de la formation

- Comprendre les enjeux d'une stratégie concertée entre communication et collecte
- Cerner les enjeux de communication actuels dans le paysage actuel
- Identifier les éléments structurants de sa stratégie de cause
- Imaginer les implications d'un territoire de cause sur sa stratégie de collecte
- Partager des expériences, des idées pour renforcer la personnalité de votre marque associative

Compétences et aptitudes

- Connaître les fondements d'une stratégie de communication de cause
- Evaluer son positionnement et son discours de cause à l'aune de ses enjeux de collecte
- Identifier la pertinence et la différenciation vs les autres acteurs
- Structurer ou renforcer son argumentaire de cause et construire un plan d'action au service des messages clés
- Rédiger son argumentaire de cause vs les cibles concernées
- Facilité à synthétiser l'information
- Aisance à communiquer et aptitude à rédiger

Méthode pédagogique

- Présentation plénière, travaux de groupe, exercices pratiques

Modalités d'évaluation

Quiz



Retrouvez cette formation dans le bloc 1 du parcours certifiant

DURÉE

1 jour

De 9h30 à 18h

Soit 7h de formation

En présentiel : 14 personnes

Délai d'accès

Jusqu'à 7 jours avant la formation sous réserve de places disponibles et de l'accord de financement

LIEU & DATES

Paris

6 mars 2026

19 mars 2026

TARIFS

Adhérents : 525€

Non adhérent : 630€

Etudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter

PREREQUIS

Aucun

Accessibilité

Consulter le pôle formation :
pole-formation@fundraisers.fr

Intervenante : Catherine SUDRES

Catherine est consultante en stratégies de communication et de collecte de fonds.

Pilote, pendant quinze ans au sein du groupe Y&R (Wunderman), de grands programmes de relations clients (CRM) ce qui lui permet de mesurer l'impact de la marque sur les stratégies de recrutement et de fidélisation. Intervient pour des grandes marques en France et à l'international. Rejoint Maxima en 2004 pour se consacrer entièrement à l'intérêt général. Elle devient DGA de l'agence et accompagne ses principaux clients au service d'associations et fondations dans les secteurs santé, handicap, action sociale et humanitaire. En 2012, elle crée sa propre structure de conseil Causes & Co afin de proposer un modèle de collaboration souple et économe totalement dédié à l'écoute des clients et à la co-construction de leurs programmes.

Elle apporte un conseil expert en veillant à la synergie des messages et des actions : stratégies de positionnement des associations, argumentaires de cause et de collecte, études qualitatives des profils et attentes donateurs, stratégies de mobilisation et de collecte.

Catherine Sudres, adhérente à l'AFF intervient dans les formations du l'AFF et aussi au sein du CNAM dans le cadre du séminaire sur la communication et lobbying dans l'économie sociale.

INFORMATIONS PRATIQUES

Accueil à 9h15

Début à 9h30 / Fin à 18h

Lieu :

Association française des fundraisers
14 rue de liège
78009

Chiffres clés 2025

- **48 professionnels formés**
- **5 sessions organisées**
- **21 évaluations recueillies**
- **95 % de participants satisfaits ou très satisfaits**
- **95 % estiment que la formation répond à leurs attentes**
- **98 % déclarent avoir acquis des compétences transférables**